BUSINESS PLAN RUMAH SAKIT CIBUBUR

Oleh:

Rifzaldi Nasri

I. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Rumah Sakit Cibubur didirikan oleh PT. Berkah Mandiri. Didirikannya RS. di wilayah Cibubur ini karena banyaknya warga yang membutuhkan pelayanan kesehatan yang lengkap.Untuk itu didirikanlah sebuah rumah sakit di wilayah Cibubur dengan tujuan membantu masyarakat yang membutuhkan pelayanan kesehatan.

Rumah Sakit ini didirikan berdasarkan prinsip sosio ekonomi, yang memberikan pelayanan individu terhadap masyarakat yang bersifat for profit hospital namun tidak meninggalkan prinsip-prinsip sosial.

Pada tahun 2005 dimulai pembangunan rumah sakit di daerah Cibubur dengan lahan seluas lebih kurang 5000 m2, dan pada Januari 2006 RS. Cibubur mulai operasional.

Semoga dengan berdirinya rumah sakit di wilayah Cibubur ini dapat membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan pelayanan kesehatan.

VISI, MISI, TUJUAN DAN SASARAN

a. Visi

Rumah Sakit Cibubur menjadi idola yang mampu menyenangkan pelanggan

b. Misi

Memberikan pelayanan yg sesuai dengan kaidah kaidah pelayanan prima. Memberikan pelayanan kesehatan individu dengan service yang berbeda dari pelayanan sejenis. Mempersiapkan attitude SDM yang sesuai dengan nilai nilai yang berlaku di masyarakat secara berkesinambungan.

c. Tujuan

Terwujudnya rumah sakit for profit dengan tidak meninggalkan fungsi fungsi sosial. Tercapainya ROI dan ROA minimal sebesar nilai deposito dimulai pada tahun berjalan. Terselenggaranya pelayanan dan kegiatan yang bersifat sosial. Diakuinya RS. Cibubur menjadi salah satu market leader dalam pelayanan kesehatan individu di Indonesia.

Terciptanya kondisi pengguna sangat tergantung pada pelayanan di RS. Cibubur melalu indikator kunjungan lama yang semakin meningkat.

Membesarnya Captive Market melalui upaya pemasaran yang agresif. Terwujudnya RS. Cibubur sebagai penyedia layanan kesehatan individu yang menyenangkan bagi pengguna jasa dan penyedia jasa. Terselenggaranya layanan yang bersifat cepat, tepat dan akurat pada semua lini pelayanan. Terselenggaranya konsep delivery pada semua titik moment of truth di semua lini pelayanan.Terselenggaranya layanan dengan konsep yang berbeda.

d. Sasaran

Masyarakat dan perusahaan di wilayah Cibubur dan sekitarnya

II. Analisa Lingkungan Bisnis

a. Analisa Internal

No.	OBJEK YANG DI ANALISA	KEKUATAN (Strengths)			KELEMAHAN (Weakness)		
		1	2	3	-1	-2	-3
1	Gedung rumah sakit yang berpenampilan atraktif			X			
2	Lokasi rumah sakit yang strategis, dekat dengan pintu toll dan pada pintu masuk utama daerah Cibubur			X			
3	Pangsa pasar dekat berjumlah lebih dari 500.000 jiwa yang sebagian besar usia produktif dan potensial	X					
4	RS Cibubur memiliki jaringan kerjasama dengan dokter/bidan/klinik praktek swasta pada radius 10 KM			X			
5	Pelayanan RS Cibubur didukung oleh Tenaga Dokter Spesialis yg berpengalaman		X				
6	Lahan parkir terbatas yang dapat mengurangi kenyamanan pelayanan					X	
7	RS. Cibubur memiliki konsep pelayanan yang berbeda untuk merebut pasar	X					
8	RS. Cibubur didukung oleh peralatan dengan teknologi mutahir			X			

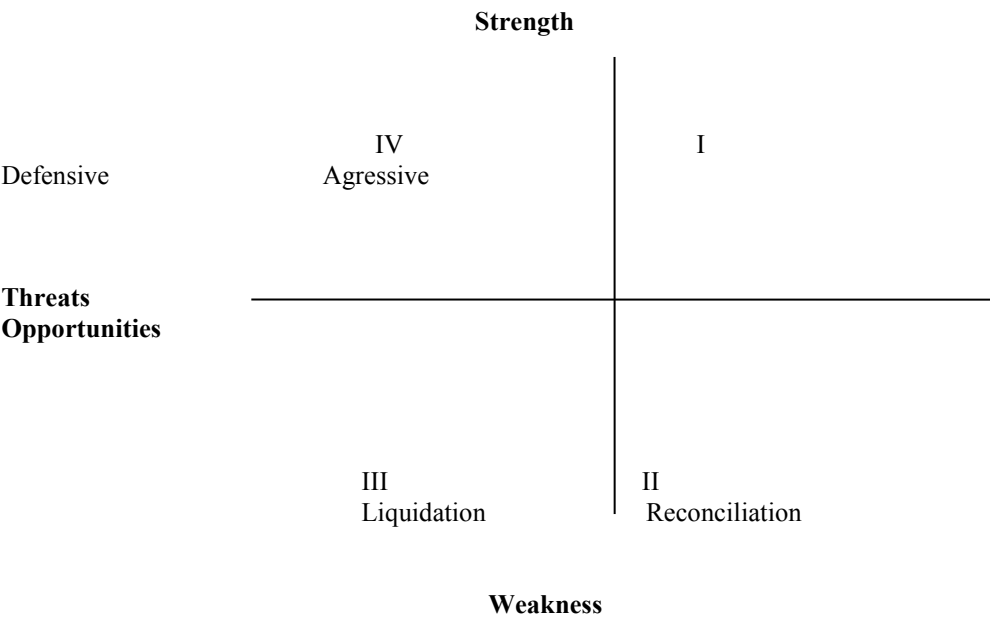
9	Masih ada peralatan medis yang belum lengkap sehingga pelayanan belum optimal				X		
10	Sebagai rumah sakit baru, memerlukan. waktu untuk menumbuhkan citra di masyarakat					X	
11	Jumlah personel belum memadai				X		
12	Jumlah personel belum memadai				X		
13	RS Cibubur memiliki jaringan kerjasama dengan dokter/bidan/klinik praktek swasta pada radius 10 KM						
14	Pelayanan RS Cibubur didukung oleh Tenaga Dokter Spesialis yg berpengalaman		X				
15	Lahan parkir terbatas yang dapat mengurangi kenyamanan pelayanan					X	
16	RS. Cibubur memiliki konsep pelayanan yang berbeda untuk merebut pasar	X					
17	RS. Cibubur didukung oleh peralatan dengan teknologi mutahir			X			
18	Masih ada peralatan medis yang belum lengkap sehingga pelayanan belum optimal				X		
19	Sebagai rumah sakit baru, memerlukan. waktu untuk menumbuhkan citra di masyarakat					X	
20	Jumlah personel belum memadai				X		
21	Sistem dan struktur organisasi masih memerlukan pengembangan				X		
22	Modal kerja awal yang belum memadai						X
Jumlah		2	2	12	-3	-4	-3
SCORE		**16**			**-10**		
Total Score		**4**					

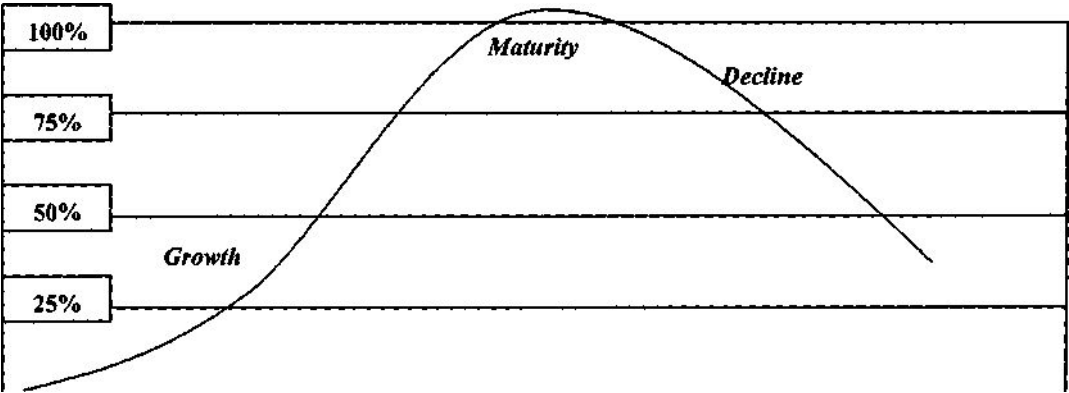
b. Analisa Eksternal

NO.	OBYEK YANG DIANALISA	PELUANG (Opportunity)			ANCAMAN (Threatening)		
		1	2	3	1	2	3
1	RS Cibubur berada di lingkungan ntasyarakat kelas menengah ke atas			X			
2	RS Cibubur hanya berjarak kurang dari 10 km dari pusat industri potensial dengan lebih dari 200.000 karyawan			X			
3	Pangsa pasar dekat berjumlah lebih dari 500.000 jiwa yang sebagian besar usia produktif dan potensial			X			

4	Posisi rumah sakit berbatasan dengan 4 kabupaten dan kotamadya		X				
5	Satu satunya rumah sakit yang tidak mempunyai kompetitor setara di wilayah Cibubur			X			
6	Manajemen RS Cibubur mengalami hambatan recruitment dokter spesialis yang handal kaitannya dengan UU.29/2004 mengenai praktek kedokteran					X	
7	Kecenderungan meningkatnya kematangan pasar yang kritis akan pelayanan yang baik atau buruk						X
8	Masuknya RS Asing ke Indonesia yanq memiliki brand image tinggi di masyarakat					X	
JUMLAH			2	12		-4	-3
SCORE		**14**			**-7**		
Total Score		**7**					

III. GRAFIK SWOT

Weakness

Menemukan Formula keberhasilan	Keputusan Kembangkan	Membangun posisi keunggulan kompetitif	Pembaruan Formula Keberhasilan	Keputusan investasi tambah atau tidak

Siklus Kehidupan Bisnis

III. STRATEGI

Umum

a. Cepat, tanggap dan peduli terhadap kepentingan pelanggan di dalam memberikan pelayanan.

No.	SASARAN	INDIKATOR	TARGET
1	Tercapainya ROI dan ROA minimal sebesar nilai deposito yang berlaku mulai tahun 2009	Besaran persentase ROI dan ROA	12%
2	Terselenggaranya pelayanandan kegiatan yang bersifat sosial	Jumlah kegiatan sosial per tahun	2 kali per tahun
3	Terciptanya kondisi pengguna sangat tergantung pada pelayanan di RS. Cibubur melalui indikator kunjungan lama yang semakin meningkat	Persentase jumlah kunjungan (pasien lama)	70%
4	Membesarnya Captive Market melalui upaya pemasaran yang agresif	Jumlah Perusahaan yang kerja sama dengan RS Cibubur	75 perusahaan di akhir tahun 2008
5	Terselenggaranya layanan yang cepat, tepat dan akurat pada semua lini pelayanan	a) Persentase pelayanan yang SOP b)Persentase complaint dan pelanggan	a) 100% b) 0.01%
6.	Terselenggaranya konsep delivery yang menyenangkan pelanggan pada semua titik moment of truth di semua lini pelayanan	Persentase tingkat kepuasan pada semua titik moment of truth d\ semua lini pelayanan	90%
7	Terselenggaranya layanan dengan konsep yang berbeda (Differentiate Strategy)	Persentase service man to man bagi setiap pelanggan yang datang	90%

b Memberikan pelayanan secara profesional yang sesuai standar, etika yang didukung oleh kompetensi SDM.

B. Khusus

a. Melakukan pengenalan RS Cibubur sebagai pelayanan kesehatan individu secara agresif.
b. Percepatan peningkatan brand image melalui penyempurnaan system dan pelayanan.
c. Membuat kebijakan yang sesuai dengan peraturan dan perundang undangan yang berlaku.
d. Memberikan pelayanan berstandar internasional.
e. Membangun attitude SDM secara berkesinambungan.

C. Sasaran dan Target Strategis.

OPERASI

Produk jasa yang ditawarkan adalah:

1. Pelayanan Penyakit Dalam
2. Pelayanan Bedah, terdiri dari: a. Bedah Tulang b. Bedah Urologi c. Bedah Anak d. Bedah Tumor e. Bedah Syaraf f. Bedah Saluran Cerna/Digestif
3. Pelayanan Kesehatan Anak
4. Pelayanan Obstetri dan Ginekologi
5. Pelayanan Penyakit Syaraf
6. Pelayanan Mata
7. Pelayanan THT
8. Pelayanan Kulit Kelamin
9. Pelayanan Jantung
10. Pelayanan Paru
11. Pelayanan Jiwa
12. Pelayanan Psikologi
13. Pelayanan Gigi
14. Pelayanan Fisioterapi
15. Medical Check Up
16. Hemodialisa
17. ICU
18. Perinatologi
19. Kamar Operasi

Fasilitas Yang Tersedia

1. IGD
2. Rawat Jalan
3. Rawat Inap:

a. Kelas Standard (Kelas b. Kelas II c. Kelas I d. VIP e. VVIP

4. BedahSentral
5. ICU
6. Laboratorium/Patologi Klinik dan Anatomi
7. Diagnostik
8. Farmasi
9. Nutrisi
10. Rehabilitasi Medik
11. Pemulasaraan j'enazah
12. Laundry

Peralatan Canggih pendukung:

1. CTScan
2. Echocardiography
3. Brain Mapping
4. Spirometri
5. Audiometri/Tympanometri
6. Endoskopi Sinus
7. CTG
8. Radiologi Konvensional
9. Radiologi Fluoroscopy
10. USG

Alasan Memberikan Produk Pelayanan

1. Menjawab tuntutan masyarakat akan pelayanan kesehatan individu yang sesuai standard berdasarkan hasil kajian melalui

studi kelayakan di wilayah Cibubur dan sekitarnya yang mempermudah akses layanan pelanggan.

2. Segmen pasar Middle Up, yang membutuhkan layanan yang berkualitas standard dan memenuhi persyaratan persyaratan tertentu yang sesuai dengan ketentuan sistem asuransi/jaminan perusahaan.
3. Belum ada pelayanan sejenis di wilayah Cibubur.
4. Memberikan pelayanan kesehatan individu kepada masyakat yang juga dapat menguntungkan investor.

Keunikan Pelayanan

1. Memberikan pelayanan kesehatan individu dengan dukungan pelayanan setara dengan hotel berbintang lima.
2. Menyediakan pelayanan rawat inap dengan tingkat privacy yang tinggi.
3. Menyediakan pelayanan pengobatan tradisional cina.

Potensi Pasar

1. Dilakukan analisa terhadap permintaan pasar (EP) pada Revenue Center melalui forcasting dengan metode time series, berdasarkan ekstrapolasi trend linier terhadap data permintaan selama lima ianun . yang dapat memperkirakan permintaan pada tahun-tahun berikutnya selama lima tahun kedepan.

2. Analisa minimal menggunakan data (Activity driver) selama 5 (lima) tahun untuk masing masing revenue center

3. Seluruh revenue center dihitung prospeknya, untuk mengetahui seberapa besar target yang ingin dicapai

   Rumus yang digunakan adalah : $\mathbf{Y = a + bx}$

Keterangan:

a = rata-rata permintaan masa lalu

b = koefisien yang menunjukkan perubahan setiap tahun

Y = nilai data hasil ramalan permintaan

N = jumlah data runtut waktu

X = waktu tertentu yang telah dirubah menjadi bentuk kode

Contoh Perhitungan Estimasi Pasar Instalasi Rawat Jalan.

Tahun (1)	X (Codes) (2)	Y (3)	X^2 (4)	XY (5)
2007	-2	43571	4	-87142
2008	-1	63773	1	-63773
2009	0	83974	0	0
2010	1	104175	1	104175
2011	2	124487	1	248974
N=5	0		10	

Perhitungan:

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{419980}{5} = 83996$$

$$b = \underline{\sum XY} = \underline{202234 = }\ 20223.4$$

Y = a + bx

Berdasarkan perhitungan diatas maka permintaan pasar terhadap instalasi pada lima tahun mendatang adalah sebagai berikut: Tahun2012adalah = a + b.(3) = 144,666

Berdasarkan perhitungan diatas maka Estimasi Permintaan (EP) terhadap unit pelayanan pada lima tahun mendatang dapat diketahui sebagai berikut:

No.	Unit Pelayanan	Activity Driver	ESTIMASI PERMINTAAN (Target Utisisasi)

			2007	2008	2009	2010	2011
1	Instalasi Rawat Jalan	Kunjungan	43,571	63,773	83,974	104,175	124,487
2	Instalasi Rawat Inap	Hari rawat					
	-Kelas lll (16Bed)	Hari rawat	5,801	7,994	10,183	12,371	14,578
	- Kelas ll (21Bed)	Hari rawat	5,344	7,874	10,394	12,914	15,456
	- Kelas I (24 Bed)	Hari rawat	4,958	7,253	9,547	-11,841	14,139
	- VIP	Hari rawat	2,581	3,653	4,723	5,792	6,858
	- ICU	Hari rawat	1,850	2,937	4,024	5,111	6,200
	- Intermediate	Hari rawat	1,907	3.313	4,716	6.118	7,523
	- Peri	Hari rawat	321	493	664	835	1,007
3	Inst. Gawat Darurat	Kunjungan	10,321	14,241	18,160	22,079	26,029
4	Instalasi Radiologi	Foto					
	- Foto Tnp Kontras	Pemeriksaan	10,392	15,821	21,249	26,676	7,523
	- Foto dgn Kontras	Pemeriksaan	176	231	286	341	395
	- CT-Scan	Pemeriksaan	1,300	1,875	2,451	3,027	3,612
	- Fluoroskopi	Pemeriksaan	319	504	689	875	1,060
5	Lab	Pemeriksaan	89,292	120,499	151,622	182,743	215,113
6	Mcu	Paket	3,591	6,122	8,659	11,197	13,734
7	IBS	Operasi	705	941	1,178	1,414	1,660
8	Diagnostic	Pemeriksaan	3,386	3,808	4,227	4,645	5,196
9	Farmasi	R/ (Resep)	145,732	178,265	210,729	243,186	279,289
10	VK	Tindakan	1,973	3,459	4,943	6,428	7,886
11	Fisiotherapy	Tindakan	18,018	30,697	43,351	56,006	68,707

Target Strategis Rumah Sakit Cibubur

Target strategis ini dibuat berdasarkan perhitungan tambahan target berdasarkan penambahan fasilitas, SDM dan pelaksanaan core strategis.

NO	UNIT PELAYANAN	ACTIVITY					
			2007	2008	2009	2010	2011
1	Instalasi Rawat Jalan	Kunjungan	43,571	63,773	83,974	104,175	124,487
2	Instalasi Rawat Inap	Hari rawat					
	- Kelas 111 (20 Bed)	Hari rawat	7,252	7,994	10,183	12,371	14,578
	- Kelas II (21 Bed)	Hari rawat	5,344	7,874	10,394	12,914	15,456
	- Kelas I (28 Bed)	Hari rawat	4,958	7,253	9,547	11,841	14,139
	-VIP	Hari rawat	2,581	3,653	4,723	5,792	6,858
	-ICU	Hari rawat	1,850	2,937	4,024	5,111	6,200
	- Intermediate	Hari rawat	1,907	3,313	4,716	6,118	7,523
	-Peri	Hari rawat	321	493	664	835	1,007
3	Int. Gawat Darurat	Kunjungan	10,321	14,241	18,160	22,079	26,029
4	Instalasi Radiologi	Foto					
	- Foto Tnp Kontras	Pemeriksaan	10,392	15,821	21,249	26,676	7523
	- Foto dgn Kontras	Pemeriksaan	176	231	286	341	395
	- CT-Scan	Pemeriksaan	1,300	1,875	2,451	3,027	3,612
	- Fluoroskopi	Pemeriksaan	319	504	689	875	1,060
5	Lab	Pemeriksaan	89,292	120,499	151,622	182,743	215,113
6	Mcu	Paket	3,591	6,122	8,659	11,197	13,734
7	IBS	Operasi	705	941	1,178	1,414	1,660
8	Diagnostic	Pemeriksaan	3,386	3,808	4,227	4,645	5,196
9	Farmasi	R/	145,732	178,265	210,729	243,186	279,289
10	VK	Tindakan	1,973	3,459	4,943	6,428	7,886
11	Fisiotherapy	Tindakan	18,018	30,697	43,351	56,006	68,707

- Setelah diketahui target produksi berdasarkan Estimasi Permintaan, maka dikonversi menjadi target pembiayaan operasional (Cost of a good sold) dengan cara dikalikan dengan Unit cost per activity driver
- Kemudian dikonversikan menj'adi pendapatan (Revenue) dengan cara dikalikan dengan tarif per Activity Driver.
- Estimasi Permintaan masing masing unit pelayanan dihitung dengan rumus extrapolasi linier yang memunculkan besaran estimasi permintaan selama 5 tahun.
- Data estimasi permintaan yang telah diketahui dimasukkan

kedalam tabel untuk menggambarkan target produksi selama 5 tahun sesuai dengan rencana bisnis yang merupakan perencanaan jangka menengah.

- Setiap jenis pelayanan memiliki activity driver yang berbeda

Hubungan Strategis

Manajemen Rumah sakit memiliki hubungan strategis dengan pihak external : pemerintah dalam hal ini Depkes yang berhubungan dengan perijinanan, supplier obat/alkes, pihak pihak ketiga (outsource), perusahaan perusahaan swasta dan pihak asuransi sebagai pengguna jasa kesehatan, pihak internal berkaitan dengan : pemilik rumah sakit(PT), dokter, karyawan.

MARKETING

Strategi Penjualan

Ciri Khas pelayanan RS Cibubur menerapkan pelayanan setara dengan hotel berbintang lima. Customer service yang diterapkan adalah mengutamakan kepuasan pelanggan.

Pemasaran:

Strategi pemasaran selalu melihat komponen produk, harga, distribusi dan promosi dengan tahapan tahapan :

- menciptakan minat & mencoba.

- memaksimalkan pangsa pasar

- memaksimalkan laba & mempertahankan pasar.

- evaluasi produk,

Promosi Rumah Sakit

- Promosi rumah sakit dilakukan dengan berbagai cara yaitu :

  Promosi langsung, yaitu langsung kepada pelanggan individu melalui event / kegiatan yang kontinyu diadakan setiap bulan . Promosi langsung ini juga dilakukan kepada perusahaan / asuransi.

- Melalui media masa, mengikuti moment moment penting, brosur dan leaflet serta membuka jaringan pelanggan melalui internet.

Resiko

Resiko yang harus dihadapi oleh rumah sakit adalah:

- Tuntutan pengguna jasa akibat kelalaian dalam pelayanan baik karena

  human error maupun karena peralatan.
- RS tidak Cost Recovery sehingga sulit mencapai BEP.
- Biaya operasional yang semakin meningkat tiap tahun baik karena kenaikan

  biaya sdm, biaya operasional.
- RS. Cibubur ditinggalkan oleh provider medis/non medis dikarenakan tingginya tinggkat persaingan RS di masa depan.
- Kebijakan kebijakan pemerintah di bidang perumahsakitan, yang akan memperketat pelayanan rumah sakit.
- RS harus terus mengembangkan mutu pelayanan secara berkesinambungan berkaitan dengan ketentuan standar mutu layanan di Indonesia pada era global.

Cara Menjual Produk

Produk layanan diberikan berdasarkan :

1. Memberikan pelayanan secara langsung di Rumah Sakit Cibubur
2. Memberikan pelayanan langsung di rumah pelanggan (Home Service)
3. Menjemput pasien yang memesan melalui telephon dan SMS.
4. Melaksanakan Medical Check Up di tempat pelanggan.
5. Menjadi provider perusahaan Asuransi kesehatan.
6. Reminding call bagi pelanggan yang sudah mendapatkan pelayanan di rumah sakit.
7. Menyediakan hotline service bagi pelanggan untuk berkonsultasi dengan dokter.
8. Menyediakan paket paket pelayanan medik.

R&D

Riset pasar a Demografi

Secara demografi RS Cibubur dikelilingi oleh beberapa kecamatan yaitu :

Metoda riset yang digunakan

Analisa data primer yang bersumber dari survey langsung, dari penduduk sekitar dan pasien yang datang ke rumah sakit dan analisa data sekunder yang

Kecamatan	**Jumlah penduduk**
- Jonggol	91.313 (data BPS 2004)
- Cariu	45.065
- Cileungsi	143.381
- Klapa nunggal	61.178
- Gunung Putri	136.117
- Citeurep	1120.645
- Cibinong	166.222
- Pasar Rebo	143.815 (data BPS 2002)
- Ciracas	195.765
- Cipayung	113.905
- Sukmajaya	297.098 (data BPS 2003)
- Cimanggis	363.545

bersumber dari BPS dan FS.

Analisa Pesaing

a Rumah sakit yang dapat dikatagorikan sebagai pesaing potensial adalah:

1. RS. Pondok Indah
2. RS. Bintaro
3. RS. Mitra Keluarga
4. RS. Haji Pondok Cede

Kekuatan Pesaing Dibanding RS Cibubur

KOMPARASI	**RS CIBUBUR**	**PESAING**			
		RS.Pondok	**RS. Bintaro**	**RS. Mitra Keluarga**	**RS.Haji Pondok Cabe**

Lokasi	12345	12345	12345	12345	12345
Manajemen	12345	12345	12345	12345	12345
Gedung dan peralatan	12345	12345	12345	12345	12345
Customer oriented	12345	12345	12345	12345	12345
Tingkat Hunian	12345	12345	12345	12345	12345
Orientasi pelanggan	12345	12345	12345	12345	12345
Kepastian pelayanan	12345	12345	12345	12345	12345
Kelengkapan jenis pelayanan	12345	12345	12345	12345	12345
Kelengkapan Tenaga medik	12345	12345	12345	12345	12345
Kelengkapan Peralatan	12345	12345	12345	12345	12345
Reputasi	12345	12345	12345	12345	12345
JUMLAH					
PERSENTASE	**19%**	**23%**	**17%**	**22%**	**19%**

Daya Tarik Pesaing Terhadap Konsumen

No.	**PESAING**	**PORSI PASAR**	**TREND**	**Alasan Utama Kemampuan Membeli P ara Pesaing**
1	RS Pondok Indah	23%		RS. Pondok Indah mempunyai branding yang kuat akses Tol TB.Simatupang mempercepat perjalanan menuju RS. Pondok Indah. Memiliki dokter-dokter unggulan yang terkenal. Peralatan medis sangat lengkap.
2	RS Bintaro	17%		RS. Bintaro mempunyai branding yang kuat Memiliki dokter-dokter unggulan yang terkenal. - Peralatan medis lengkap
3	RS Mitra Keluarga Bekasi	22 %		Brand Awareness yang kuat. Memiliki dokter-dokter unggulan. - Fleksibilitas tinggi dalam pembiayaan rumah sakit.
4	RS Haji Pondok Cede	19%.		Rumah sakit milik pemerintah, biaya

				operasional rendah. - Memiliki dokter-dokter unggulan. Mempunyai image yang kuat bagi masyarakat muslim.

Metoda Pelayanan

Pelayanan utama RS. Cibubur dilakukan di dalam area rumah sakit, dalam bentuk pelayanan medik dan penunjang medik, Pelayanan medik yang meliputi:

- Pelayanan IGD
- Pelayanan Rawat Jalan
- Pelayanan Rawat Inap
- Pelayanan Bedah Sentral
- Pelayanan ICU/NICU
- Pelayanan MCU
- Hemodialisa

Pelayanan penunjang medik yang meliputi:

- Farmasi,
- Laboratorium patologi klinik
- Laboratorium patologi anatomi
- Radiologi
- Rehabilitasi Medik
- Pemulasaraan Jenazah

Pelayanan tambahan yang dapat dilakukan di luar rumah area rumah sakit, yaitu : o Home care o Home visit o Medicine delivery o Penjemputan pasien o Medical Check Up di tempat.

HRD

Sistem Remunerasi

Sistem remunerasi di Rumah Sakit Cibubur bersumber dari benchmark ke beberapa rumah sakit kemudian di ambil mean/rata rata, dari mean tersebut disesuaikan dengan tingkat pendidikan dan pengalaman kerja karyawan.

Sistem Pensiun

Menggunakan sistim JHT dari PT. Jamsostek, dimana jika karyawan sudah berhenti kerja, akan dibayarkan sekaligus oleh PT. Jamsostek.

AKUNTANSI DAN BANTUAN HUKUM AKUTANSI

Sistem Akuntansi yang digunakan adalah berbasis accrual yang didukung sistem komputer berbasis linux dan mengacu pada sistem akuntansi rumah sakit yang dikeluarkan oleh PERSI.

Gambaran Aset Rumah Sakit

Asset	Nilai Asset (Rupiah)
Tanah	29.351.000.000
Bangunan	182.434.000.000
Prasarana Lainnya	2.198.760.000
Peralatan Medik	17.932.366.000
Peralatan non Medik	9.134.428.000
Peralatan kantor	1.359.600.000
Total	242.410.154.000

Badan Hukum

Badan Hukum yang dipilih oleh rumah sakit

Rumah Sakit Cibubur merupakan salah satu unit usaha dari PT. Karya Empat Saudara dengan akte pendirian dengan no. 49/18 Juli 2002 Notaris Daniel Perganda Marpaung alamat jl. Jatinegara Barat no. 181 D Jakarta Timur.

Badan Hukum yang memback-up.

Rumah Sakit Cibubur baru menjajaki kerja sama dengan badan hukum untuk memback-up permasalahan yang berkaitan dengan hukum, namun demikian telah

dirintis kerjasama dengan pengacara perorangan yang tergabung dalam Soekanto Salim & Rekan.

KEAMANAN

Keamanan Umum

Keamanan umum relatif aman dengan menggunakan sistem keamanan cctv yang terpusat pada sentral sekuriti di rumah sakit.

Keamanan pasien

Keamanan pasien di jamin dengan penyebaran tenaga sekuriti di setiap lantai.

Keamanan Dokumen

Dokumen penting dan rahasia diamankan di dalam lemari besi khusus.

ACTION PLAN PROGRAMING

NO	SASARAN	PROGRAM	TAHUN				
			2007	2008	2009	2010	2011